



6 Lutego

2025

MCB

Mazowieckie
Centrum
Biznesowe

Agenda wydarzenia

Expo Łódź
al. Politechniki 4, 93-590 Łódź



**V Ogólnopolski Kongres
"Menedżer w Służbie Zdrowiu"**

ZARZĄDZANIE | PRAWO | FINANSE | INNOWACJE

Sukces **zaczyna się od** spotkań

Rozwój placówek medycznych zgodnie z prawem – przepisy na sukces. **radca prawny Marta Byzdra-Pawlak, F/K LEGAL**

Dlaczego nie potrzebujesz **sztucznej inteligencji?** **Marcin Fiedziukiewicz, kliniki.pl**

Miłoś niekoniecznie od pierwszego wejrzenia – co zrobić, aby pacjenci nas odkryli, pokochali i zostali z nami na długo?
Dorota Gładkowska, Case Consulting

Cześć, chętnie Cię poznam, czym się zajmujesz, jak możemy sobie pomóc? – sesja networkingowa dla uczestników konferencji
Tomasz Telus, Mazowieckie Centrum Biznesowe

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (11:10-11:40)

Umiejętności menedżerskie (Sala A – 11.40 – 13.10)	Prawo w ochronie zdrowia (Sala B – 11.40 – 13.10)	Świadczenia NFZ (Sala C – 11.40 – 13.10)	Pacjent prywatny (Sala D – 11.40 – 13.10)
7 nawyków skutecznego i angażującego menedżera nowoczesnego centrum medycznego. Łukasz Laskowski, Poziom 4	Co dokumentacja medyczna mówi o placówce? dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego	Aktualności w realizacji umów z NFZ. r. pr. Marta Woś, F/K LEGAL	Lojalność pacjenta premium. Co cenią, a czego nie znoszą pacjenci korzystający z usług prywatnie? Anna Martens, OnData
Połączeń przychodzących masz mnóstwo – ale czy przekładają się na realne wizyty? Case study skutecznego oddzwaniania Izabela Jurek i Marcin Fiedziukiewicz, kliniki.pl	Podatki w placówce medycznej. Od nowa. r. pr. Przemysław Kosiński, Cieciorński Waclawik Kosiński Spółka Partnerska Radców Prawnych	Jakość nie jedno ma imię. Nowe obowiązki podmiotów leczniczych Katarzyna Adamska, LEX MEDICAL	Szybsza obsługa Pacjenta dzięki cyfryzacji dokumentacji administracyjnej Jakub Ożga, Medyc
Od Wizji do Rzeczywistości. Jak wdrażać zmianę i osiągać cele? Tomasz Wysoczański, Wysoczański Consulting	BHP w placówce medycznej na bazie własnych doświadczeń. Jak przygotować się do kontroli PiP i sanepidu? Katarzyna tempicka, Menadżer i Trener Biznesu	Pacjent u świadczeniodawcy – jak prawidłowo realizować świadczenia zdrowotne? Katarzyna Adamska, LEX MEDICAL	Newsletter – proste i skuteczne narzędzie utrzymywania kontaktu z pacjentem. Dorota Gładkowska, Case Consulting

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (13:10-13:40)

„Skuteczny lider, lepsza placówka!” (Sala A – 13.40 – 15.10)	„Bądź na bieżąco z przepisami!” (Sala B – 13.40 – 15.10)	„Sukces przez współpracę!” (Sala C – 13.40 – 15.10)	„Buduj relacje z pacjentami!” (Sala D – 13.40 – 15.10)
„Jak planujesz to zrobić” – jak poprzez pytania wzmocnić zaangażowanie pracowników? Tomasz Wysoczański, Wysoczański Consulting	Cyberbezpieczeństwo w ochronie zdrowia – czego możemy się spodziewać po Krajoto tewym Systemie Cyberbezpieczeństwa KSC 2.0? Rafał Lityński, Centrum e-Zdrowia	Dobrostan pracownika. Czym jest, jak go kreować i jakie ma znaczenie dla całej organizacji i jej wyników? Pozytywne oblicze konfliktu. Katarzyna Kuligowska, Trener Biznesu	Jak wprowadzić skuteczny proces przyjmowania, rozpatrywania i odpowiedzi na reklamacje pacjentów? Jak zachować empatię i profesjonalizm przy procedurach reklamacyjnych? Katarzyna tempicka, Menadżer i Trener Biznesu
Aktualne programy dofinansowania dla sektora ochrony zdrowia – podział środków, główne priorytety i terminy składania wniosków. Edyta Suchocka CRIDO	Jak ograniczyć odpowiedzialność placówki za błędy medyczne? dr Maciej Gibiński, Centrum Doradcze Prawa Medycznego	Optymalne formy zatrudnienia: umowa o pracę, umowa cywilnoprawna czy kontrakt? r. pr. Ewelina Soboń, F/K LEGAL	Obsługa pacjentów z użyciem voicebota. Wyzwania i sukcesy. Maciej Gałgza, Easy Call
Świadomość siebie i samorozwój kluczem do sukcesu zawodowego i osobistego. Katarzyna Kuligowska, Trener Biznesu	Wpływ regulacji dotyczących AI na działalność leczniczą. Tomasz Gospodarczyk, Czyżewscy Kancelaria Adwokacka	Co mówi o Tobie Twój zespół, kiedy wychodzisz z pokoju? – 5 poziomów zarządzania placówką medyczną Łukasz Laskowski, Poziom 4	Badania satysfakcji pacjentów – sprawdzone metody, które przynoszą realne efekty Anna Martens, OnData

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (15:10-15:40)

Sala A – warsztaty (60 minut)	Sala B – warsztaty (60 minut)	Sala C – warsztaty (60 minut)	Sala D – warsztaty (60 minut)
Agile lider czyli: Jak przekształcić siebie, swój zespół, swoją firmę aby rozwijać się w środowisku VUCA. • Co to jest zmiana, transformacja i zwinna transformacja • Czy jestem zwinnym liderem (samooceń - test) • Teorie i narzędzia zwinnego lidera w zarządzaniu zmianami • Tworzę mój własny zestaw narzędzi Monika Sienkiewicz, Empiria	Prawa pacjenta, czyli wszystko, co musisz wiedzieć działając w ochronie zdrowia. • Case study – analiza przykładowych skarg pacjentów. • Jak uniknąć sytuacji konfliktowych z pacjentem? • Odpowiedzialność prawna za naruszenie praw pacjenta. Katarzyna Adamska, LEX MEDICAL	Jak tworzyć kulturę wzrostu – klucz do sukcesu organizacji. – Jak działa Mindset? – Pułapki i konsekwencje Fixed Mindset – Jak wdrażać w firmie Growth Mindset? Tomasz Wysoczański, Wysoczański Consulting	Gdzie mieszka content , skąd brać pomysły i jak tworzyć bieżącą komunikację w social mediach marek medycznych? • Kilka słów o tym jakie cechy powinien mieć dobry content na social mediach • Szukamy dobrych opowieści o naszych markach (porównania, emocje, historie). • Tworzenie własnych wpisów na podstawie wytycznych. Dorota Gładkowska, Case Consulting

Przerwa kawowa z poczęstunkiem – foyer (16:40-16:50)

Sala A – warsztaty (60 minut)	Sala B – warsztaty (60 minut)	Sala C – warsztaty (60 minut)	Sala D – warsztaty (60 minut)
One Page Strategy czyli stwórz uproszczony dokument, który przedstawia kluczowe elementy strategii firmy w zwięzły sposób, zwykle na jednej stronie. • Zrozumienie po co tworzymy taki dokument • Zobaczenie przykładów z życia polskich firm • Pokazanie, jak to robimy, krok po kroku. Monika Sienkiewicz, Empiria	Rola Kadry Zarządzającej w Przeciwdziałaniu Mobbingowi. Od rozpoznawania do działania. • Rozwinięcie kompetencji w zakresie rozpoznawania mobbingu • Rola kadry zarządzającej w przeciwdziałaniu mobbingowi. • Praktyczne ćwiczenia wspierające identyfikację mobbingu i zarządzanie sytuacjami konfliktowymi. r. pr. Katarzyna Sikorska, F/K LEGAL	Sztuka skutecznej rekrutacji w placówce medycznej • Stwórz ogłoszenie, które przyciągnie najlepszych kandydatów, • Zdobądź niezbędną wiedzę do prowadzenia rozmów rekrutacyjnych, • Poznaj nieoczywiste sposoby na pozyskiwanie nowych pracowników. Katarzyna tempicka, Menadżer i Trener Biznesu	Prosta instrukcja obsługi pacjenta czyli jak za pomocą kluczowych zwrotów, rozwiązać kluczowe wyzwania • Jakie są najczęstsze wyzwania rejestracji medycznej? • Jak dobrać słowa, żeby nie "tworzyć" trudnych pacjentów? • Jakie słowa klucze pozwalają z tzw. trudnego pacjenta zrobić fana Twojej placówki medycznej? Łukasz Laskowski, Poziom 4

Informacje organizacyjne



Lokalizacja

Hala EXPO al. Politechniki 4,
93-500 Łódź



Rozpoczęcie konferencji

Rejestrację otwieramy o godzinie
7:50 i jest czynna cały dzień.
Zalecamy wcześniejsze przybycie w
celu uniknięcia kolejek.



Parking

Parking znajduje bezpośrednio przed
halami targowymi oraz
alternatywnie na terenie Centrum
Handlowego Sukcesja



Program konferencji

W związku z losowymi
zdarzeniami agenda konferencji
może się zmienić. Aktualny
program dostępny jest na stronie
konferencji. Nie prowadzimy
wcześniejszej rejestracji na dany
panel. Wybiera się go udając się
do konkretnej sali.



Jedzenie i napoje

W trakcie konferencji mamy
zaplanowanych kilka przerw
kawowych. W ich trakcie serwowane
będą napoje, a także zróżnicowane i
pełnowartościowe przekąski.



Wykłady i ćwiczenia

Czas zajęć jest ograniczony
długością danego panelu i jest on
podzielony w równych częściach na
wszystkie zaplanowane wystąpienia.
W przypadku chęci zmiany sali,
zalecamy robić to w przerwach.



Certyfikat

Jest on wydawany za dodatkową
opłatą. Jeśli podczas zgłaszania
udziału na Kongres zaznaczyłeś
zainteresowanie certyfikatem, to
zostanie on Ci wręczony podczas
porannej rejestracji.



Materiały wideo

Prezentacje video zostaną wysłane
w ciągu 14 dni po konferencji.
Prezentacje będą dostępne do
obejrzenia online pod zawartym w
wiadomości e-mail linkiem. Dostęp
na 30 dni od daty otrzymania hasła.



Informacje

Jeśli masz inne pytania,
możesz je zadać przy
stoisku rejestracyjnym.

**W trakcie konferencji prowadzona będzie
sprzedaż książek kierowanych do
menedżerów zdrowia.**

Będą one dostępne od godziny 10:00 przy stoisku rejestracyjnym.
Zapraszamy!

Eksperci:



r. pr. Marta Byzdra-Pawlak

Specjalizuje się w obszarze prawa cywilnego, w tym procesowego, medycznego, a także sprawach z zakresu prawa pracy.

W Kancelarii F/K Legal zajmuje się obsługą prawną podmiotów leczniczych, jak również sporami sądowymi. Świadczy pomoc prawną jako obrońca reprezentujący lekarzy przed organami dyscyplinarnymi izb lekarskich. Posiada wieloletnie doświadczenie w obsłudze organów administracji publicznej oraz prawa administracyjnego. Odbiła szereg szkoleń dotyczących skutecznego prowadzenia postępowań sądowych, jak również w zakresie prawa ochrony zdrowia. Autorka publikacji dotyczących wykonywania zawodu lekarza oraz z zakresu funkcjonowania podmiotów leczniczych.

Łukasz Laskowski

Trener i właściciel firmy szkoleniowej POZIOM 4, od 2006 roku realizujący projekty rozwojowe w zakresie zarządzania, komunikacji, budowania zespołów, sprzedaży usług medycznych i obsługi pacjenta i klienta. Certyfikowany, międzynarodowy konsultant systemu psychometrycznego MindSonar i systemu ewaluacji szkoleń KirkPatrick Partners. Do tej pory przepracował na sali szkoleniowej ponad 18000 godzin, spędzonych na rozwijaniu ludzi. Lubi zmieniać otaczającą go rzeczywistość za pomocą pozytywnych przekonań oraz uczyć się bycia tu i teraz od swoich dzieci...



Dorota Gładkowska

Z wykształcenia filolożka i PR managerka, była dziennikarka radiowa.

Dzięki pracy w newsroomie zdobyła cenną wiedzę o tym, jak budować skuteczne narracje, które są chętnie „kupowane” przez media. 20 lat doświadczenia w marketingu B2B i B2C, obecnie wiceprezesa Case Consulting Sp.z o.o. Autorka kilkudziesięciu strategii marketingowych i wizerunkowych dla klientów z branży usługowej i przemysłowej. Współtwórczyni strategii wyborczych i realizatorka pięciu wygranych kampanii wyborczych. Copywriterka, która kocha dobre opowieści, skutecznie zarządzająca „gaszeniem pożarów” podczas kryzysów wizerunkowych. Wydawczyni prasy na zamówienie. Uwielbia pracę warsztatową z klientami, dzięki której mogą oni nowo odkrywać prawdziwą wartość ich marek.



Marcin Fiedziukiewicz

Ekspert w zakresie tworzenia i audytu modeli biznesowych. Specjalista w budowaniu strategii i projektowania zmian w funkcjonowaniu przedsiębiorstw. Doradca w zakresie strategii sprzedażowych i marketingowych. Od lat związany z rynkiem nowych technologii oraz e-commerce. Prezes Zarządu Kliniki.pl. Swoją karierą z biznesem oraz internetem zaczynał jako publicysta w miesięczniku Marketing Serwis, gdzie opisywał tworzący się w Polsce świat Internetu oraz przeprowadzał rozmowy z twórcami polskich spółek internetowych (Onet, Interia, Hoga). Realizował projekty m.in. na rzecz Grupy Allegro, Tauron czy ING Bank Śląski. Twórca aplikacji rekrutacyjnej do szukania pracy i pracowników Jobsquare, z której korzystało ponad 300 tys. użytkowników w Polsce i na Ukrainie. Od ponad trzech lat w branży medycznej zmienił serwis Tourmedica.pl w Kliniki.pl i budują drugą co do wielkości markę medycznego med techu w Polsce, która w ciągu ostatnich 2 lat urosła o ponad 300%.



Eksperti:



Katarzyna Łempicka

Jest doświadczonym trenerem, managerem placówki medycznej, Inspektorem Ochrony Danych, certyfikowanym Audytorem Wewnętrznym Bezpieczeństwa Informacji według normy ISO/IEC 27001:2017 i ISO/IEC 27701:2019, certyfikowanym Audytorem Wewnętrznym Systemu Zarządzania Bezpieczeństwem i Higieną Pracy według normy ISO 45001:2018 oraz autorką bloga rejestratorkamedyczna.pl. Ukończyła socjologię, pedagogikę oraz studia podyplomowe „Prawo Medyczne”, „Inspektor Ochrony Danych Osobowych”. Obecnie jest w trakcie studiów podyplomowych z zakresu BHP. Pomaga w otwieraniu nowych placówek medycznych – wspiera właścicieli w tworzeniu, wdrażaniu oraz audycie dokumentacji RODO, SANEPID, Urząd Wojewódzki, BDO, GUS, BHP oraz procedur pracy.

Katarzyna Adamska

Prawnik z wieloletnim doświadczeniem w zakresie organizacji i zarządzania w ochronie zdrowia. Od ponad 5 lat doradza podmiotom leczniczym w całej Polsce. W swojej codziennej praktyce udziela pomocy prawnej w zakresie założenia i prowadzenia działalności leczniczej. Doradza podmiotom leczniczym w procesie realizacji i rozliczania świadczeń zdrowotnych z Narodowym Funduszem Zdrowia. Prowadzi audyt dokumentacji medycznej oraz weryfikuje stosowane w podmiocie leczniczym procedury medyczne. Wspiera podmioty lecznicze w procesach zamówień publicznych, jak również w zakresie przeprowadzanych kontroli przez Narodowy Fundusz Zdrowia. Przygotowuje podmioty lecznicze do procesu akredytacji.



dr Anna Martens



Jest prezesem firmy badawczo-szkoleniowej OnData. Od lat jej pasją i pracą są badania User i Customer Experience. Doktorat z literaturoznawstwa zrobiła na paryskiej Sorbonie, a umiejętności badawcze pogłębiała zdobywając kolejne certyfikaty UX Researcher Nielsen Norman Group oraz Data Communication Through Storytelling Massachusetts Institute of Technology (MIT). Od 2008 roku bada, wykłada i szkoli. W tym czasie przeprowadziła już pewnie ponad 10 tys. godzin zajęć, warsztatów i szkoleń. Występuje na konferencjach, eventach biznesowych i branżowych. Szkoli z badań marketingowych i Data Storytelling. Badania prowadzi dla wielu branż, w tym transportowej, budowlanej, produkcyjnej, usługowej i medycznej.

dr. n. praw. Maciej Gibiński

Doświadczony trener biznesu oraz konsultant. Adwokat, doktor nauk prawnych, absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego, właściciel Kancelarii Adwokackiej CDPM w Krakowie. W ramach wykonywanej pracy zajmuje się ochroną prawną placówek medycznych w zakresie procesowym i nieprocesowym, ponadto prowadzi szkolenia z zakresu prawa medycznego. Z systemem opieki zdrowotnej związany od 2004 r., praktykę zdobywał w publicznych i prywatnych placówkach medycznych na terenie całej Polski. Posiada szerokie doświadczenie w zakresie zarządzania i funkcjonowania placówek medycznych. Prowadzona przez niego kancelaria na co dzień swoją opieką obejmuje ponad 200 placówek medycznych w Polsce. Specjalizuje się w ochronie danych osobowych oraz roszczeniach placówek medycznych. Wykładowca akademicki. Inspektor ochrony danych. Autor licznych publikacji z zakresu prawa medycznego. Uczestnik krajowych i międzynarodowych Konferencji naukowych z zakresu Prawa Medycznego.



Eksperti:

Tomasz Gospodarczyk



Tomasz zajmuje się prawem farmaceutycznym, świadczy obsługę prawną przedsiębiorców z branży Life Science.

Ma bogate doświadczenie w pracy w roli prawnika dla biznesu, które zdobył, pracując jako samodzielny in-house lawyer oraz lider zespołu w spółce biotechnologicznej. Tomasz jest prawnikiem zorientowanym biznesowo oraz radcą prawnym z ponad 7-letnim doświadczeniem w doradztwie prawnym. W swojej pracy koncentruje się na prawie korporacyjnym, kontraktowym, handlowym, ochronie danych osobowych (RODO), prawie pracy, life sciences i prawie cywilnym. Posiada duże doświadczenie w negocjowaniu i sporządzaniu umów jak również innych dokumentów prawnych, a także w analizie ryzyka prawnego, w tym dla start-upów i spółek giełdowych.

r. pr. Marta Woś

Specjalizuje się w obszarze prawa medycznego.

Zajmuje się głównie sprawami związanymi z obsługą podmiotów medycznych ze szczególnym uwzględnieniem współpracy z Narodowym Funduszem Zdrowia oraz zawartych z nim umów o udzielanie świadczeń. Doradza placówkom przy transakcjach, w których kluczową rolę odgrywa przeniesienie pomiędzy podmiotami kontraktów z Funduszem oraz rozliczenie kontraktu na świadczenia zdrowotne. Prowadzi sprawy sądowe w zakresie odzyskiwania należności placówek medycznych od Funduszu. Prowadzi szkolenia dla podmiotów leczniczych z zakresu praw pacjenta, zasad prowadzenia dokumentacji medycznej oraz zasad realizacji i rozliczenia umów z NFZ. Autorka licznych publikacji o tematyce prawa ochrony zdrowia i systemu opieki zdrowotnej. Prelegentka podczas seminariów i konferencji dotyczących ochrony zdrowia.



r. pr. Katarzyna Sikorska

Posiada bogate doświadczenie w wewnętrznej bieżącej obsłudze podmiotów z branży produkcyjnej, usługowej i medycznej.



Specjalizuje się w obszarze prawa pracy, zapewniając kompleksowe wsparcie działów HR w obszarze zatrudniania, zwalniania, tworzenia regulaminów, procedur, polityk wewnętrznych, budowania dobrej komunikacji z pracownikami czy podczas postępowań kontrolnych PIP i ZUS. Doradza Klientom zarówno w sprawach indywidualnego, jak i zbiorowego prawa pracy, szukając rozwiązań dopasowanych do potrzeb Klienta. Prowadzi szkolenia z zakresu swojej specjalizacji dla kadry zarządzającej oraz stale współpracuje z jednym z najbardziej znanych polskich systemów informacji prawnej w zakresie udzielania odpowiedzi na pytania użytkowników. Reprezentuje pracodawców i pracowników w sprawach sądowych z zakresu prawa pracy i ubezpieczeń społecznych.

Monika Sienkiewicz

Doradca w obszarze zarządzania małymi i średnimi przedsiębiorstwami w Polsce. Realizuje się jako strateg, konsultant, trener i czasami prelegent. Przeprowadza transformacje firm, wprowadza zwinne metody zarządzania, zmienia modele biznesowe. Od 2007 roku prowadzi swoją firmę doradczo-szkoleniową Empiria. Specjalizuje się w prowadzeniu procesów strategicznych w firmach wg autorskiej metody analityczno-kreatywnych warsztatów strategicznych. W ofercie posiada także dedykowane warsztaty oraz sesje indywidualne doskonalące umiejętności komunikacji i zarządzania. Indywidualne i zespołowe spotkania doradcze są dla niej największym wyzwaniem.



Eksperti:



r. pr. Ewelina Soboń

Specjalizuje się w obszarze prawa cywilnego i medycznego.

Zajmuje się głównie obsługą prawną podmiotów leczniczych – prowadzeniem postępowań sądowych, zastępstwem procesowym przed Sądami i urzędami oraz przygotowywaniem opinii prawnych. Doświadczenie zawodowe zdobywała pracując w Kancelariach prawnych w Łodzi oraz odbywając praktykę w sądach i w Klinice Prawa przy WPIA Uniwersytetu Łódzkiego.

Katarzyna Kuligowska

Twórczyni marki Przestrzeń Holistycznego Rozwoju, Trenerka Rozwoju Osobistego i Biznesu.

Opiekunka kierunku i wykładowczyni studiów podyplomowych Psychologia pozytywna na WSG w Bydgoszczy, Terapeutka i Coach systemowy, Mentorka biznesu. Od ponad 10 lat prowadzi własną firmę szkoleniową, w nurcie rozwoju osobistego i rozwoju samoświadomości. Wspieram przedsiębiorców w szlifowaniu ich liderkich kompetencji oraz w rozwoju ich zespołów w obszarze efektywności, komunikacji, sprzedaży, rozwiązywania konfliktów, budowania kultury organizacji opartej o szacunek i empatię. Pracuję z klientami w czasie grupowych warsztatów i w czasie indywidualnych sesji. Pracujemy na poziomach świadomości i nieświadomości, co efektywnie wspiera proces zmian klienta, odblokowując jego potencjał, zarówno w życiu osobistym, jak i zawodowym.



Jakub Ożga

Właściciel Medyc.pl Obserwując rynek oprogramowania medycznego w 2014 roku zauważyłem, że istniejące rozwiązania są trudne w obsłudze i nieintuicyjne. Postanowiłem to zmienić. Moim celem było stworzenie rozwiązań charakteryzujących się wysoką jakością i jednocześnie prostotą obsługi. Wykorzystując umiejętności programistyczne i posilując się wskazówkami użytkowników – samodzielnie zbudowałem Platformę Medyc i stworzyłem firmę, w której centrum uwagi znalazł komfort pracy klienta. Postawiłem na najwyższą jakość, partnerskie podejście i szczerść wzajemnych relacji. W ciągu kilku lat osiągnąłem cel i teraz codziennie z zespołem pracujemy nad podwyższaniem standardów produktu i rozwojem firmy.

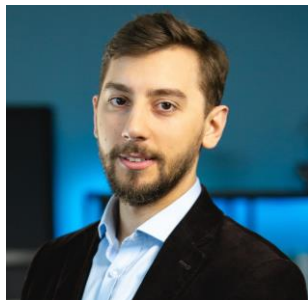
Tomasz Wysoczański

Doświadczony trener biznesu oraz konsultant. Posiada wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu projektami, doradztwie strategicznym oraz szkoleniach rozwojowych. Aktualnie z pasją i zaangażowaniem wspiera liderów w rozwijaniu ich umiejętności przywódczych. Z powodzeniem w codziennej pracy wykorzystuje profilowanie motywacyjne Reiss Motivation Profile, co umożliwia lepsze zrozumienie motywacji i potrzeb klientów. Dodatkowo, dzięki pracy w roli menedżera, ma unikalną perspektywę łączącą teorię z praktyką, co przekłada się na bardziej pragmatyczne podejście do szkoleń i konsultacji. Jego holistyczne podejście do rozwoju liderów, połączone z bogatym doświadczeniem i zaangażowaniem, czynią go cennym partnerem dla każdego lidera dążącego do osiągnięcia sukcesu w dzisiejszym wymagającym środowisku biznesowym.



Eksperti:

Rafał Lityński



Starszy Specjalista w Sektorowym Zespole Reagowania na Incydenty Bezpieczeństwa (CSIRT CeZ). Od ponad dekady kieruje zespołami ludzi zarówno w sektorze prywatnym jak i publicznym. Z Centrum e-Zdrowia (wcześniej CSIOZ) związany od 2019 roku. Od 3 lat pracuje w Departamencie Bezpieczeństwa CeZ współpracując przy budowaniu i rozwijaniu systemów cyberbezpieczeństwa. Od początku zaangażowany w budowę i powołanie do życia CSIRT dla sektora ochrony zdrowia.

CSIRT rozpoczął swoją działalność pod koniec 2023 roku, w celu przygotowania Ministerstwa Zdrowia i sektora ochrony zdrowia do spełnienia wymagań stawianych przez europejską dyrektywę NIS 2 i nowelizację ustawy KSC, która ma wejść w życie 17 października tego roku.

Edyta Suchocka

Edyta Suchocka zajmuje się pozyskiwaniem pomocy publicznej dla przedsiębiorstw, w tym przede wszystkim przygotowaniem dokumentacji aplikacyjnej niezbędnej do uzyskania finansowania. Specjalizuje się w projektach z obszaru nauk przyrodniczych i medycznych. Swoje kompetencje budowała na przestrzeni ponad 8-letniej praktyki zawodowej, pracując głównie w firmach doradczych specjalizujących się w pozyskiwaniu i rozliczaniu dotacji, audycie energetycznym oraz doradztwie w zakresie poprawy efektywności energetycznej. Specjalistyczne wykształcenie ułatwia jej zrozumienie zagadnień badawczych, z którymi spotyka się w projektach B+R realizowanych przez przedsiębiorców. Dzięki posiadanej wiedzy i doświadczeniu wspiera wnioskodawców nie tylko w aspektach stricte funduszowych, ale również merytorycznych. Jest także absolwentką studiów podyplomowych „Lider Innowacji” na Akademii Leona Koźmińskiego, co dodatkowo pozwoliło jej na zgłębienie wiedzy o narzędziach i strategii niezbędnych w procesie rozwoju innowacyjnych rozwiązań skupiających się na rzeczywistych potrzebach biznesowych.



r. pr. Przemysław Kosiński

Radca prawny i partner Kancelarii Cieciorński Wacławik Kosiński Spółka Partnerska Radców Prawnych.

Osoba z wieloletnim doświadczeniem, specjalizująca się w prawie korporacyjnym.

Na co dzień pomaga przedsiębiorcom w sprawach gospodarczych, w szczególności w zakresie sukcesji i przekształceń działalności gospodarczych w spółki kapitałowe. Sprawny negocjator i dokładny analityk. Ceni sobie biznesowy networking i budowanie dobrych relacji. Od 2012 roku nieprzerwanie publikuje na łamach dwumiesięcznika „Radca prawny”, gdzie dzieli się swoją wiedzą i doświadczeniem.



Maciej Gałązka

Business Development Manager. Posiada wieloletnie doświadczenie w automatyzacji procesów związanych z obsługą pacjenta w sektorze opieki zdrowotnej. Przez ostatnie lata codziennie współpracuje z placówkami nad usprawnianiem infolinii oraz komunikacji z pacjentami, tworząc rozwiązania szyte na miarę zdefiniowanych potrzeb.



Ogólnopolski Kongres „Menedżer w Służbie Zdrowiu”

Opisy poszczególnych prezentacji

Miłość niekoniecznie od pierwszego wejrzenia – co zrobić, aby pacjenci nas odkryli, pokochali i zostali z nami na długo.

Dorota Gładkowska, Case Consulting
Sala A, 9:50-10:20

Badania mówią, że klient potrzebuje aż 10 spotkań z marką, aby ją zapamiętać. Układ limbiczny naszego mózgu nieustannie filtruje informacje, wyrzucając te, które nie wydają mu się ciekawe. Jak zatem zaciekawić klienta/pacjenta? Co zrobić, by być zauważonym? O jakich narzędziach budowania widoczności zapominamy, a które zdajemy się przeceniać? I które działania sprawiają, że zyskujemy wierne grono fanów naszej marki, nie opuszczające nas nawet w trudnych momentach.

Cześć, chętnie Cię poznam, czym się zajmujesz, jak możemy sobie pomóc? – sesja networkingowa dla uczestników konferencji

Tomasz Telus, Mazowieckie Centrum Biznesowe
Sala A, 10:20-11:10

Konferencje dla branży medycznej organizowane przez Mazowieckie Centrum Biznesu odbywają się w wielu miastach w Polsce. Ich celem jest edukacja i dawanie inspiracji, dzięki czemu kadra placówek medycznych może się rozwijać, a obecności firm świadczących usługi dla branży medycznej sprzyja poznawaniu nowych, ciekawych rozwiązań i nawiązywaniu cennych kontaktów.

W 2024 roku MCB wprowadza do programu konferencji nowy cykl paneli, które mają służyć wzajemnemu głębszemu poznaniu jej uczestników. Naszą ambicją jest zainspirowanie środowiska medycznego w danym mieście do większej integracji. Moderowana sesja networkingowa będzie służyć pobudzeniu uczestników do wymiany myśli, nawiązania relacji, które, mamy nadzieję, będą służyły temu, że lepiej poznamy się nawzajem i będziemy mogli skutecznie się wspierać w swoich działaniach na lokalnym rynku.

7 nawyków skutecznego i angażującego menedżera nowoczesnego centrum medycznego.

Łukasz Laskowski, Poziom 4
Sala A, 11:40-12:10

Nawyk to nieświadoma kompetencja. Robisz coś, nie myśląc o tym, że właśnie to robisz. Każdy z nas ma nawyki. Grunt, żeby pchały nas we właściwą stronę. Podczas tego wystąpienia dowiesz się, jakie nawyki możesz wykształcić u siebie, żeby być jeszcze bardziej skutecznym kierownikiem, menedżerem, szefem dla swojego zespołu. Co właściwie oznaczają w pracy z Twoim zespołem? Jak przekuć posiadane umiejętności w nawyki skutecznego działania?

„Jak planujesz to zrobić” – jak poprzez pytania wzmacniać zaangażowanie pracowników?

Tomasz Wysoczański, Wysoczański Consulting
Sala A, 13.40 – 14.10

W każdym z nas żyje „potwór doradzania”, który jest bardzo wygłodniałym stworzeniem. Gdy tylko nadarza się okazja, to prowokuje nas do tego, abyśmy doradzali innym – dzięki czemu on napełnia swój brzusek.

Ale doradzanie, w wielu przypadkach „zabija” inicjatywę pracowników, a często wręcz demotywuje.

Będzie o tym jak wykorzystać pracę poprzez pytania do budowania zaangażowania i samodzielności pracowników oraz studiować apetyt „potwora doradzania”.

Aktualne programy dofinansowania dla sektora ochrony zdrowia – podział środków, główne priorytety i terminy składania wniosków.

Edyta Suchocka, CRIDO
Sala A, 14.10 – 14.40

Podczas prezentacji przedstawię dostępne źródła wsparcia dla podmiotów leczniczych, obejmujące modernizację infrastruktury, cyfryzację i rozwój nowych form świadczeń. Omówię możliwości Krajowego Planu Odbudowy i programu Fundusze Europejskie na Infrastrukturę, Klimat i Środowisko, finansujących unowocześnianie placówek, wdrażanie rozwiązań cyfrowych, a także wspierających podstawową i specjalistyczną opiekę zdrowotną. Zwrócę uwagę na możliwość włączenia się w realizację projektów badawczo-rozwojowych i możliwość skorzystania z funduszy regionalnych wspierających dostępność placówek, ich efektywność energetyczną oraz organizację pracy.



Opisy poszczególnych prezentacji

Świadomość siebie i samorozwój kluczem do sukcesu zawodowego i osobistego. Katarzyna Kuligowska, Trener Biznesu

Sala A, 14:40-15:10

Praca nad sobą w celu podnoszenia własnej efektywności i skuteczności ma ogromne znaczenie dla lidera i dla całej organizacji. Jakby to było działać w zgodzie z sobą i ze swoim potencjałem? Jakby to było rozwijać się w obronach przez siebie i potrzebami? Jak określać własne kierunki wzrostu, rozwoju, aby jak najlepiej służyć organizacji i korzystać kierunkach –rozwijać nie tylko organizację, ale także siebie, swój potencjał, w zgodzie z własnymi wartościami przy tym ze swoich naturalnych cech i predyspozycji?

Jakie są współczesne narzędzia, techniki i możliwości, które mogą wspierać twój rozwój na różnych poziomach i w różnych obszarach? Celem prelekcji jest poszerzenie świadomości i autorefleksja:

Jak rozwijać własny potencjał? Jak kreować własny dobrostan?

Podatki w placówce medycznej. Od nowa.

r. pr. Przemysław Kosiński, Cieciorński Wacławik Kosiński Spółka Partnerska Radców Prawnych

Sala B 12:10-12:40

Czy wiesz jaka jest najbardziej korzystna forma prawna do prowadzenia Twojej placówki medycznej? Czy dokonałeś świadomego wyboru co do formy opodatkowania swojej placówki?

Czy chcesz poznać aktualne stawki podatkowe i bieżące interpretacje podatkowe organów skarbowych, aby zoptymalizować płacone przez siebie podatki i składki?

Z tego wykładu dowiesz się m. in:

1. jak ułożyć strategię podatkową w swoim podmiocie?
2. Czym jest tzw. „CIT estoński” i jakie korzyści oferuje podatnikom?
3. Kto może go zastosować i na jakich warunkach?
4. Jakie są efektywne stopy opodatkowania dywidendy?
5. Jakie są zasady rozliczeń pomiędzy podmiotami powiązаныmi, np. pomiędzy placówką medyczną i indywidualną praktyką lekarską właściciela?
6. Jakie korzyści może zaoferować w dzisiejszych czasach spółka komandytowa?
7. Jak zmienić formę prawną prowadzonej placówki na korzystną podatkowo i nie zaprzestawać świadczenia usług medycznych?

Wpływ regulacji dotyczących AI na działalność leczniczą.

Adwokat Katarzyna Czyżewska, adwokat Dariusz Tarabas, Czyżewscy Kancelaria Adwokacka

Sala B, 14:40-15:10

Prace nad regulacją wykorzystania sztucznej inteligencji są na bardzo zaawansowanym etapie. Regulacja ta nie ogranicza się jednak tylko do jednego elementu o którym mówi się najczęściej w tym kontekście tzw. AI Act. Celem szkolenia będzie przybliżenie praktycznych konsekwencji wynikających z projektowanego prawa.

Najważniejsze zagadnienia to problem prawa do danych wykorzystywanych do trenowania algorytmów, prawa do wyjaśnień, praw pacjenta a także oceny ryzyka. Uczestnicy dowiedzą się też w na co trzeba będzie zwracać uwagę wybierając dostawcę AI i jakimi dokumentami będą musieli dysponować. Ważnym elementem będzie to kto i w jakim zakresie będzie odpowiedzialny za działanie AI a także z jakimi sankcjami będzie trzeba się liczyć jeśli nowe przepisy nie zostaną wprowadzone.

Pacjent u świadczeniodawcy – jak prawidłowo realizować świadczenia zdrowotne?

Katarzyna Adamska, LEX MEDICAL Doradztwo Prawne

Sala C, 12:40-13:10

Wykład jest kompleksowym omówieniem zagadnień związanych z pobytem pacjenta w placówce medycznej od momentu jego rejestracji na udzielenie świadczenia zdrowotnego, przez cały proces diagnostyczny. Podczas wykładu skupimy się na fundamentach prawnych związanych z udzielaniem świadczeń zdrowotnych, w tym na zasadach ubezpieczenia zdrowotnego, ze szczególną uwagą dotyczącą samej rejestracji pacjenta na świadczenie zdrowotne. Przybliżymy również katalog praw pacjentów oraz wskażemy, jak prawidłowo ich przestrzegać oraz jakie są konsekwencje naruszenia tych praw przez świadczeniodawców. Podczas wykładu skupimy się również na niezbędnej dokumentacji medycznej ze szczególnym uwzględnieniem procedur dotyczących udzielanych świadczeń zdrowotnych w placówce. Celem wykładu jest zdobycie niezbędnej wiedzy do skutecznego zarządzania procesami związanymi z opieką zdrowotną, co pozwoli na podniesienie jakości świadczonych usług i zapewnienie pacjentom należnych im praw.



Opisy poszczególnych prezentacji

Dobrostan pracownika. Czym jest, jak go kreować i jakie ma znaczenie dla całej organizacji i jej wyników?

Katarzyna Kuligowska, Trener Biznesu

Sala C, 13:40-14:10

Dobrostan pracowników to kluczowy element sukcesu każdej organizacji. To stan, w którym zatrudnieni ludzie czują się zadowoleni, zdrowi i zmotywowani do pracy. Tacy współpracownicy osiągają dużo lepsze wyniki biznesowe, a także tworzą pozytywną atmosferę i wizerunek firmy.

W czasie prelekcji:

- Poznasz 3 najważniejsze filary dobrostanu pracownika i ich realne korzyści.
- Dowiesz się jak strategicznie zadbać o dobrostan pracowników.
- Poznasz przykłady pozytywnych interwencji w biznesie i ich wpływ na dobrostan pracowniczy.
- Odkryjesz jakie konkretnie działania mogą przynieść korzyści zarówno dla pracowników, jak i dla firmy jako całości.

Celem prelekcji jest poszerzenie świadomości nt. dobrostanu pracownika i jego rezultatów, którymi są m.in.: zaangażowanie w zespołowe cele, wewnętrzna motywacja, brak wypalenia zawodowego, dzielenie się wiedzą i tworzenie pozytywnej atmosfery w miejscu pracy.

Lojalność pacjenta premium. Co cenią, a czego nie znoszą pacjenci korzystający z usług prywatnie?

Anna Martens, OnData

Sala D, 11.40-12.10

Sam Walton, założyciel i twórca potęgi Walmart, miał mawiać: Jest tylko jeden szef. Klient. On może zwolnić każdego w firmie, od prezesa w dół – po prostu wydając swoje pieniądze gdzie in-dziej. Od tego jak pacjent oceni usługę, zależy czy wróci do nas czy wybierze inną placówkę. A o sympatii i zadowoleniu pacjentów decydują szczegóły, drobiazgi na które na co dzień możemy w ogóle nie zwracać uwagi. Jakie drobne sprawy wpływają na decyzje pacjentów? Wystąpienie jest właśnie o tym co cenią, a czego nie znoszą pacjenci korzystający z usług medycznych prywatnie.

Newsletter – proste i skuteczne narzędzie utrzymywania kontaktu z pacjentem.

Dorota Gładkowska, Case

Consulting

Sala D, 12:40 – 13.10

W dobie obostrzeń w zakresie promocji, które ustawodawca narzucił branży medycznej, newsletter z wymogiem świadomej zgody na subskrypcję jest najbezpieczniejszym i jednocześnie wciąż mało wykorzystywanym narzędziem marketingowym służącym do budowania i podtrzymywania relacji z klientem/pacjentem. Jak zaplanować newsletter? Jakie treści w nim zamieszczać? Które narzędzia będą optymalne do jego wysyłania? Skąd czerpać inspirację do publikowania treści? Jak często publikować? Zapraszam do posłuchania odpowiedzi na te pytania.

Obrażają się stajenni i podkuchenne, jak budować podstawę asertywną wobec wymagających pacjentów.

Łukasz Laskowski, Poziom 4

Sala D, 13:40-14:10

Mówi się, że asertywność to sztuka odmawiania. No nie w przypadku placówki medycznej ;) Spróbuj odmówić pacjentowi pomocy w jego dolegliwościach, a na pewno zostaniesz bohaterem Internetów. Podczas tego wykładu poznasz czym jest mechanizm obrazy i jak w niego nie wpadać. Jak nie dać się ponieść niepotrzebnym negatywnym emocjom i jak w stanowczy, ale kulturalny sposób wyznaczyć granicę... tym najbardziej wymagającym pacjentom.

Badania satysfakcji pacjentów – sprawdzone metody, które przynoszą realne efekty

Anna Martens, OnData

Sala D, 14.40-15.10

Normy ISO, dyrektywy, wskaźniki jakości i inne regulacje wymagają prowadzenia badań satysfakcji pacjentów. Ale jak to robić z głową, żeby badanie miało sens? Warto zadać sobie kilka ważnych pytań, dzięki którym Twoje badanie satysfakcji pacjentów nie będzie przykrym obowiązkiem, tylko fantastycznym narzędziem dającym efekty Twojej placówce.



Opisy wybranych sesji warsztatowych

Agile Lider czyli: Jak przekształcić siebie, swój zespół, swoją firmę aby rozwijać się w środowisku VUCA, które jest nową normą. [\(SESJA WARSZTATOWA\)](#)

Monika Sienkiewicz, Empiria, **Sala A 15.40 – 16.40**

Jeśli nie wiesz jak radzić sobie ze zmianami, nie odniesiesz sukcesu ani nie utrzymasz swojej firmy przez długi czas. Wyzwaniem zmiany jest zmiana a nie kwestionowanie zmiany.

Na ile jesteś gotowy?

Na warsztacie przyjrzymy się sobie w obliczu zmian.

1. Co znaczy środowisko VUCA dla Twojej organizacji i dla Ciebie? Co się zmienia? Zrobimy wspólną mapę wpływu i omówimy obszary, na które trzeba zwrócić największą uwagę.
2. Co to jest zmiana? Które z 4 rodzajów zmian przeważają w mojej firmie? Jakie narzędzia mogą zastosować aby łatwiej radzić sobie ze zmianami. Z zestawu narzędzi wybierzemy dla siebie te, które sprawdzą się w Waszym środowisku.
3. Jak mam prowadzić zmianom? Czy jestem zwinnym liderem? Zrobimy test zwinnego lidera i zobaczymy na jakim poziomie jesteśmy. Uświadomimy sobie nad czym, u siebie, musimy pracować aby lepiej wdrażać zmiany w firmie.

Motto: Zmiana stwarza okazję aby mieć lepszą wizję i stać się silniejszym oraz dalej rozwijać się i rosnąć.

Prawa pacjenta, czyli wszystko, co musisz wiedzieć działając w ochronie zdrowia. [\(SESJA WARSZTATOWA\)](#)

Katarzyna Adamska, LEX MEDICAL Doradztwo Prawne, **Sala B.15.40 – 16.40**

Warsztaty pozwolą zgłębić kluczowe aspekty dotyczące praw pacjentów w kontekście udzielania świadczeń zdrowotnych w podmiotach leczniczych. Podczas warsztatów uczestnicy będą mieli okazję zapoznać się z rzeczywistymi przypadkami skarg pacjentów, analizować przyczyny konfliktów oraz nauczyć się skutecznych metod zapobiegania i rozwiązywania takich sytuacji. Warsztaty obejmą również szczegółowe omówienie odpowiedzialności prawnej związanej z naruszeniem praw pacjentów. Uczestnicy dowiedzą się, jakie konsekwencje prawne mogą wynikać z nieprzestrzegania przepisów oraz jak minimalizować ryzyko prawne poprzez właściwe postępowanie i wdrażanie odpowiednich procedur. Korzyści płynące z udziału w warsztatach to nie tylko zwiększenie świadomości i wiedzy na temat praw pacjentów, ale także rozwój praktycznych umiejętności niezbędnych do skutecznego i profesjonalnego funkcjonowania w środowisku medycznym.

Jak tworzyć kulturę wzrostu – klucz do sukcesu organizacji [\(SESJA WARSZTATOWA\)](#)

Tomasz Wysoczański, Wysoczanski Consulting, **Sala C 15:40-16:40**

Jest powiedzenie, że sportowiec swój mecz wygrywa lub przegrywa w szatni.

Podobnie sukcesy i porażki organizacji rozgrywają się w głowach członków zespołu: kadry zarządzającej oraz pracowników.

Kluczowe w tym wszystkim jest nastawienie – Mindset. A dokładnie to to, czy bliżej nam do Fixed Mindset czy do Growth Mindset.

Dla menedżerki/menedżera bezcenna jest wiedza i umiejętności dotyczące unikania pułapek i negatywnych konsekwencji Fixed Mindset. Z drugiej strony umiejętność wykorzystania Growth Mindset do budowania w organizacji Kultury Wzrostu, która wspiera współpracę, zaangażowanie, produktywność i przyczyniania się do lepszego wykorzystania potencjału. W konsekwencji do większej zyskowności.

Podczas warsztatu pokażę, jak istotne znaczenie ma mindset oraz w jaki sposób wdrażać Growth Mindset.

Warsztaty: Rola Kadry Zarządzającej w Przeciwdziałaniu Mobbingowi: Od rozpoznawania do działania. [\(SESJA WARSZTATOWA\)](#)

r. pr. Katarzyna Sikorska, F/K Legal, **Sala B 16:50-17:50**

Celem warsztatów jest wykształcenie u osób zarządzających umiejętności identyfikowania, zapobiegania oraz reagowania na mobbing.

Warsztaty składają się z części teoretycznej i praktycznej. Podczas pierwszej części omówione zostaną regulacje prawne dotyczące mobbingu, w tym obowiązki pracodawców, ze szczególnym uwzględnieniem elementów skutecznej procedury antymobbingowej. Następnie, podczas części warsztatowej, uczestnicy wspólnie z prowadzącą dokonają studium przypadków w oparciu o przygotowane scenariusze. Celem ćwiczeń jest nauka rozpoznawania mobbingu i różnicowania go od innych trudnych zachowań w miejscu pracy oraz nabycie umiejętności interwencji w przypadku zgłoszenia mobbingu.



Ogólnopolski Kongres „Menedżer w Służbie Zdrowiu”

Organizator:



Mazowieckie Centrum Biznesowe Sp. z o.o. jest organizatorem licznych konferencji i szkoleń dedykowanych sektorowi ochrony zdrowia ze szczególnymi uwzględnieniem tematów związanych z prawem, zarządzaniem i obsługą pacjenta. Specjaliści współpracujący z MCB prowadzą warsztaty w formule szkoleń z otwartym naborem oraz na zlecenie indywidualne.

Partner główny:



kliniki.pl to innowacyjna platforma łącząca pacjentów z prywatnymi klinikami, gabinetami lekarskimi i kosmetycznymi oraz ośrodkami rehabilitacji. Obecnie umawiamy wizyty do ponad 1000 klinik, a nasi konsultanci odbierają lub przekierowują blisko 1 milion połączeń od pacjentów rocznie. Klinik.pl oferuje swoim klientom także najbardziej wiarygodny system oceniania placówek medycznych na polskim rynku – Kliniki.pl Rating Index. Link – <https://www.kliniki.pl>

kliniki.pl to innowacyjna platforma łącząca pacjentów z prywatnymi klinikami, gabinetami lekarskimi i kosmetycznymi oraz ośrodkami rehabilitacji. Obecnie umawiamy wizyty do ponad 1000 klinik, a nasi konsultanci odbierają lub przekierowują blisko 1 milion połączeń od pacjentów rocznie. Klinik.pl oferuje swoim klientom także najbardziej wiarygodny system oceniania placówek medycznych na polskim rynku – Kliniki.pl Rating Index. Link – <https://www.kliniki.pl>



Ogólnopolski Kongres „Menedżer w Służbie Zdrowiu”

Złoci partnerzy



Medyc to platforma do prowadzenia przychodni, kliniki i gabinetu lekarskiego. Oprogramowanie jest proste, intuicyjne, kompleksowe i modułowe. Potrafi obsłużyć mały gabinet lekarski jak i duży podmiot z wieloma specjalizacjami medycyny prywatnej, NFZ, medycyny pracy, medycyny estetycznej, stomatologii i medycyny specjalistycznej. Posiada szereg integracji z innymi systemami.



Firma EuroSoft Sp. z o.o. rozpoczęła działalność w 1999 roku. Od początku istnienia zajmowała się dostarczaniem rozwiązań informatycznych, wspierających procesy biznesowe w różnych sektorach gospodarki. Oferujemy zaawansowane aplikacje, usługi serwisowe oraz sprzęt komputerowy. Stanowimy zespół wysoko wykwalifikowanych pracowników, którzy dzięki swojemu doświadczeniu potrafią sprostać najtrudniejszym wymaganiom klientów. Budując nasze systemy uwzględniamy wszystkie uwagi i sugestie użytkowników- dlatego też są one w pełni kompletne, nowoczesne i intuicyjne w obsłudze.



Agencja PR współpracująca z placówkami medycznymi w zakresie budowy planów i strategii marketingowej. Ponadto Case Consulting pomaga w komunikacji kryzysowej oraz budowie marki osobistej. Zespół jest tworzony przez doświadczonych ekspertów mających w swoim portfolio wiele skutecznie zrealizowanych projektów.



Jesteśmy liderem rynku hurtowej dystrybucji farmaceutyków w kraju. Kluczowymi partnerami są dla nas niezależni aptekarze, których uznajemy za fundament rozwoju i stabilności rynku aptecznego. Wspieramy ich w codziennym prowadzeniu aptek, dostarczając narzędzi do budowania konkurencyjności i rentowności. Dbamy o zdrowie pacjentów rozwijając sieć przychodni lekarskich. Jesteśmy ekspertami w segmencie badań klinicznych, realizujemy ambitne projekty telemedyczne, z powodzeniem działamy w branży e-commerce. Jesteśmy również doświadczonym producentem leków i preparatów aptecznych. Od 2004 roku NEUCA jest spółką publiczną, notowaną na GPW w Warszawie, regularnie poprawiającą wyniki finansowe.



Ogólnopolski Kongres „Menedżer w Służbie Zdrowiu”

Złoci partnerzy

easyCall

SubalMED

Jesteśmy operatorem telekomunikacyjnym dostarczającym od ponad 15 lat kompleksowe rozwiązania telekomunikacyjne dla sektora medycznego. Od kilku lat wdrażamy w szpitalach i przychodniach rozwiązania VoiceBot oparte o algorytmy AI, które znacząco usprawniają i automatyzują pracę placówek medycznych. Dzięki skorzystaniu z naszych technologii personel placówki odzyskuje czas, dotąd tracony na powtarzalną i schematyczną obsługę pacjenta.

Misją zespołu SubalMED, będącego od 2019 roku autoryzowanym partnerem Asseco, jest szeroko pojęte merytoryczno-informatyczne wsparcie placówek służby zdrowia w zakresie obsługi programu mMedica, rozliczeń z Narodowym Funduszem Zdrowia, prowadzenia dokumentacji medycznej w formie elektronicznej oraz utrzymania systemów informatycznych.

Srebrni partnerzy

OPTOTECH
www.optotech.pl

F/K LEGAL

OPTotech to firma z ponad 20 letnim doświadczeniem w branży okulistycznej. Zespół profesjonalnych przedstawicieli obsługuje obszar całej Polski. Szeroka oferta pozwala nam kompleksowo zaopatrzyć optyków, lekarzy okulistów oraz lekarzy weterynarii w obszarze okulistyki. Wyposażamy w nowoczesny sprzęt gabinety medycyny pracy. Świadczymy usługi serwisowe sprzętów okulistycznych. Doradzamy i wspieramy naszych klientów. Współpraca na najwyższym poziomie jest dla nas kluczowa. OPTotech jest producentem elektrycznych stolików okulistycznych oraz przepływowymi lamp bakterioobójczych. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom i potrzebom naszych odbiorców wciąż poszerzamy swoją ofertę o nowoczesne i innowacyjne rozwiązania oraz kolejne obszary działalności. Zapraszamy do kontaktu i współpracy www.optotech.pl

Jesteśmy liderami na rynku usług prawnych dla branży medycznej. Pomagamy publicznym i prywatnym podmiotom medycznym, zapewniając kompleksową i profesjonalną obsługę prawną. Posiadamy wieloletnie doświadczenie w branży medycznej, jednocześnie będąc największą kancelarią prawną w województwie łódzkim współpracujemy z placówkami z całej Polski. Szczególnie specjalizujemy się w zakładaniu, przekształcaniu działalności medycznej, obsłudze bieżącej szpitali i przychodni, partnerstwu publiczno-prywatnemu, współpracy z NFZ, badaniach klinicznych, sporach sądowych o błędy medyczne oraz sporach z NFZ.



Ogólnopolski Kongres „Menedżer w Służbie Zdrowiu”

Srebrni partnerzy



Multimed, firma rodzinna założona w 1990 roku, swoją działalność rozpoczęła w branży medycznej ze względu na wykształcenie i zainteresowania właścicieli. Przez 35 lat z sukcesem zrealizowała wiele skomplikowanych projektów w zakresie wyposażenia szpitali i innych placówek ochrony zdrowia. Lista klientów obejmuje zarówno duże szpitale uniwersyteckie, jak i małe prywatne kliniki, co odzwierciedla zdolność firmy do zaspokajania różnorodnych potrzeb. Dzięki zgromadzonej wiedzy i doświadczeniu firma przoduje w dostarczaniu niestandardowych rozwiązań dostosowanych do specyficznych wymagań każdego użytkownika, rozumiejąc, że każda placówka opieki zdrowotnej jest wyjątkowa i wymaga innego wyposażenia do funkcjonowania. Zakres oferty obejmuje: Sprzęt i meble medyczne, Instalację i serwis sprzętu do gazów medycznych, Modele, fantomy i symulatory dydaktyczne, Sprzęt do instalacji gazów medycznych.



CeCert Sp. z o.o. to jednostka certyfikująca, oferująca kompleksowe usługi w obszarze:• systemów zarządzania, certyfikacji osób, wyrobów medycznych, szkoleń. Posiadamy akredytację Polskiego Centrum Akredytacji w zakresie systemów zarządzania jakością wg ISO 9001 i ISO 13485, a wkrótce systemu zarządzania bezpieczeństwem wg ISO 27001. Od kwietnia 2023 r. oferujemy akredytowany przez PCA program certyfikacji Audytora Wiodącego Systemu Zarządzania Bezpieczeństwem Informacji wg ISO 27001, a aktualnie rozszerzamy naszą ofertę o program Audytora Wiodącego Systemu Zarządzania Ciągłością Działania wg ISO 22301. Uzyskane w tych procesach certyfikaty uprawniają do przeprowadzania audytów bezpieczeństwa wg ustawy o Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa. Dzięki wysokim standardom działania i doświadczeniu wspieramy organizację w osiągnięciu ich celów biznesowych oraz spełnianiu wymagań norm międzynarodowych. CeCert to wsparcie rozwoju Twojej organizacji.



BEMER (Bio-Elektro-Magnetische-Energie-Regulation) to innowacyjne urządzenie medycyny fizycznej, regulujące mikrokrążenie organizmu. Opracowane przez biofizyków i lekarzy z Europy, zostało opatentowane przez prof. dr. Rainera Kloppa, kierownika Instytutu Mikrokrążenia w Berlinie. Do terapii całego ciała BEMER wykorzystuje matę cewkową, a do terapii miejscowych – aplikatory punktowe, w tym z fotobiologicznym światłem wspierającym leczenie skóry i tkanki łącznej. Generowane pole magnetyczne o wysokim natężeniu usprawnia przepływ krwi w mikrokrążeniu, gdzie zachodzą reakcje immunologiczne i procesy regeneracyjne. Technologia jest zatwierdzona przez FDA i posiada znak CE zgodny z dyrektywą UE 93/42/EEC. Dzięki unikalnemu patentowi prof. Kloppa, efekty terapii są odczuwalne i mierzalne już po kilku minutach, wspierając zdrowie na poziomie komórkowym i molekularnym.



Oferujemy wysokiej jakości sprzęt medyczny oraz wyroby medyczne renomowanych producentów.

To, co nas wyróżnia to wyjątkowa troska o satysfakcję i obsługę klienta – profesjonalną, bezpieczną i szybką, celem efektywnego zaspokojenia potrzeb. Jesteśmy liderem rynku w kategoriach szybko rotującego jakościowego sprzętu medycznego, którymi kompleksowo zarządzamy w filozofii wokół klienta.

Novamed.pl to grupa wyspecjalizowanych zespołów biznesowych troszczących się o efektywną reakcję na potrzeby różnych segmentów klientów w zakresie profesjonalnej dystrybucji sprzętu medycznego.

Pozostali partnerzy

POZIOM
SZKOLIMY
DLA EFEKTÓW

onData

Empiria

CRIDO

cdpm



RejestratorkaMedyczna.pl

kancelaria cw

WYSOCZAŃSKI
CONSULTING

Patronat honorowy

PTLM

Polskie Towarzystwo
Lekarzy Menedżerów



Okręgowa Izba Pielęgniarek
i Położnych Ziemi Sieradzkiej

Patronat medialny

medinwestycje.pl

MEDIPMENT.PL
MEDICAL EQUIPMENT

pielęgniarki.info.pl



TWOJA**PODOLOGIA**.PL



dla**SZPITALI**.pl
SERWIS OPM

MEDtube

sharing
medical
knowledge™

**Patient
Experience
Manager**



Portal[®]
Fizjoterapeuty

OPM

OGÓLNOPOLSKI PRZEGLĄD MEDYCZNY

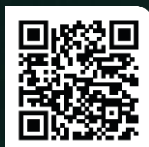


06 Lutego

2025

Sukces **zaczyna** się od spotkań

www.mcbkonferencje.pl



MCB

Mazowieckie
Centrum
Biznesowe